



**Alumno: erik josue nieves santizo**

**Profesor: Ing. Darely Eunice Santizo Gutiérrez**

**Actividad: responder preguntas**

**Materia: Plan de Negocios**

**Grado: 7° Cuatrimestre/LAE/LCF**

**Grupo: "a"**

Frontera Comalapa Chiapas a 1 de Octubre de 2021.

## Caso práctico (VALOR 15%)

### Segunda Actividad. - Parcial 1

#### Instrucciones:

Lee y analiza el caso, enfocando tu atención en lo que se encuentra subrayado, dado que son conceptos clave que te permitirán visualizar con mayor precisión las preguntas y dar la respuesta correcta.

“Don Bocho S.A. de C.V.”

Don Bocho S. A de C.V es una empresa familiar que se dedica a la compra, venta de llantas para auto, camionetas y camiones. Los servicios adicionales que ofrece son de alineación, balanceo, ajuste de frenos y distribución de refacciones a domicilio. En abril del 2020 cumplió 10 años de fundada y durante los primeros 5, adicional a la matriz solo tenía un punto de venta en la ciudad de Comitán, Chiapas. Dentro de la planilla de colaboradores de toda la empresa en total suman 31 trabajadores. A partir de 2019, el fundador y dueño de la empresa (Sr. Refugio Bonifacio Gómez) cuenta con una matriz en la Cd. Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, y por el excelente servicio que otorgan, su cartera de clientes aumentó en un 100% por lo que decidió abrir sucursales en los siguientes municipios: Frontera Comalapa (1), Motozintla (1), Tapachula (2), San Cristóbal (1). Todo con la finalidad de ser una empresa líder, que ofrece y brinda servicios a los consumidores y usuarios de llantas y servicios automotrices, con productos de alta calidad con los precios más competitivos del mercado. Las decisiones de la empresa siempre las toma el dueño (Sr. Refugio Bonifacio Gómez). Esta empresa familiar desea llegar a ser una empresa líder y destacada a nivel nacional en la venta de llantas y demás servicios, proporcionando un servicio de calidad basado en la optimización de tiempo y recursos, preservando la calidad del servicio.

El crecimiento del negocio se ha dado principalmente por las marcas reconocidas de artículos que vende en el negocio, por ejemplo: MICHELIN, TIRELLI, DUNLOP, GOODYEAR, LIMACAUCHO, CONTINENTAL, BRIDGERTONE Y EUSKADI. Además de tener los mejores precios en el mercado comparado con los competidores, ya que los precios que les ofrecen sus proveedores de llantas son más bajos que la competencia. También acaban de adquirir equipos de última tecnología para brindar mejores servicios de alineación y balanceo. Sin embargo, el dueño se encuentra un tanto preocupado ya que el área comercial acaba de notificar que hubo un alza en precio del dólar, por lo que es probable que varíen los costos de las llantas.

El dueño usualmente dice: “vamos a hacer negocio y después nos organizamos”, por consiguiente, existe mucha rotación del personal, sumado al tiempo en que se invierte para la capacitación. Así mismo, las funciones y procedimientos no están documentados, la toma de decisiones está centralizada en el dueño de la empresa, el clima organizacional es tenso en todas las sucursales, la comunicación no fluye entre los niveles de decisión comenzando por el dueño de la empresa, Gerente General, Administrativos (personal de contabilidad, recursos humanos) encargados del área comercial (personal del área de compras, ventas y sucursales) y operativos (técnicos especializados), ya que demuestran liderazgos muy autoritarios y poco participativos.

La \_\_\_\_\_ empresa \_\_\_\_\_ no cuenta con un organigrama general ni específico por lo tanto no existen funciones claramente definidas.

De acuerdo a la situación en la que se encuentra la empresa el dueño (Sr. Refugio Bonifacio Gómez) desea contratarte para que le apoyes en organizar bajo las características de una

estructura plana (horizontal), dado que esta estructura orgánica es la que se aplicará como organigrama para todas las sucursales.

#### Información para contestar de acuerdo al caso:

1. **¿Cuándo se fundó la empresa?** Abril 2010
2. **Menciona el Giro de la empresa.** La empresa don bocho hizo su fundación en comitan Chiapas en abril del 2010 y claramente en 10 años hubieron una cierta ganancias y lógico que al crecer la empresa se tenía que desarrollar pero en otros municipios de Chiapas de los cuales Frontera comalapa, san cristobal y motozintla abrieron un negocio igual de llantas y 2 en Tapachula.
3. **Menciona el tipo de la Empresa.** Pues digo yo que es una empresa de comisionistas porque claramente son productos que están vendiendo puede ser para clientes que ellos mismo lo tienen que usar o pues más que nada venderles e otras empresas  
**¿Qué servicios ofrece?** Obtiene un servicio eficaz en esa empresa más que nada un servicio totalmente bien dado y gracias a las marcas que posee esa empresa logro levantarse
4. **¿Quién toma las decisiones?** La empresa claro que toma las decisiones el dueño de esta empresa el Sr. Refugio Bonifacio Gómez
5. **¿Cuál es su misión?** Pues claro que como todos los empresarios seguir creciendo y creciendo para tener mucha venta
6. **¿Cuál es su visión?** Tuvo muchas ventas y un buen crecimiento a la empresa, obtuvo buenas ganancias hasta para abrir más negocios y obviamente ese diferente lugares en dado de crecer y obtener más ganancias
7. **¿De acuerdo a su experiencia en otras empresas?** Si estoy de acuerdo en esa empresa por su evolución dado a esto.
8. **Menciona una Fortaleza de la empresa.** Yo tengo una empresa de venta de tenis nike y tengo ventas pocas y personal muy mínima pero gracias al empeño de la empresa logre obtener ciertos resultados positivos y claramente un crecimiento los tenía nike van creciendo por piezas y hasta el personal va creciendo los clientes no paran de llegar y pues la fortaleza de la empresa fue dada.
9. **Menciona una Debilidad de la empresa.** La debilidad de esta empresa es que no hay empeño y ni buen atendimento a los clientes y no crear ventas no hay ganancias y surge una debilidad brutal
10. **Menciona una Oportunidad de la empresa.** crecimiento del mercado: ahí sería si le cae a la empresa un producto muy vendido y barato y producción de ganancias, entrar en nuevos mercados pues claro la empresa si claro que pueden determinar en mercados nuevos y al igual tener buenas ganancias dadas, implementación de la tecnología en la empresa suele tener tecnologías. nuevos productos que abarquen nuevos clientes: claro que igual si los nuevos productos determinan en una oportunidad para una empresa.
11. **Menciona una amenaza de la empresa.** que exista mucha competencia en el segmento que atiende la **empresa**, aparecimiento de nuevos competidores, surgimiento de productos sustitutos, alto poder de negociación de los clientes y proveedores
12. **Elabora 5 valores de la empresa** 1. calidad se necesita una buena calidad respecto a las ventas de sus productos tener un buen atendimento. 2. puntualidad en la empresa debe de ser puntual con sus personales o más que nada puntual igual en

sus productos. 3. competitividad debe de ser competentes y bien trabajado en la misma empresa. 4. trabajo en equipo debemos de trabajar en equipo para así desarrollar bien la empresa y es importante esto claramente.